

现在的电销行业常常遇到电话卡被封号的现象，这也让很多的电话销售比较苦恼，电话销售总得来说是需要靠打电话来增长业绩的，每天电话量多，业绩才会好，但是由于现在的工信部管理严格，在打电话这块是有所限制的，那么遇到这些问题怎么解决呢？现在电销行业都已经转变使用电销线路了，那电话销售怎么才能找到靠谱的电销销售线路呢？

电销线路就是为了解决电销打电话次数和质量问题的，最早的电销线路是传统呼叫中心的物理中继线，他们是自己搭建的服务器，系统等，从运营商那边去申请中继线，就是一对或者两对的铜线从P

STN接到自己的pbx

上从而落地。那时候的电销还没管控，个人的卡也可以打电话，不限次数，所以那时候线路主要解决集中打电话和资费优惠上的问题。后来工信部管控电话数量，才使得电销线路不限打电话次数的优势也发挥出来。

随着技术的发展，主要是voip技术的产生，sip开放协议成了取代pbx，没有了传统意义的物理中继线。当sip中继应用到pbx到上爬，一直到运营商的顶端所有基础设施都应用sip之后，internet到PSTN的连接就变的平民化。不再是各大设备供应商的独家秘笈，sip协议之上freeswitch的出现更是把混合何种通信方式和服务变得简单且无限扩展。

所以今天才会有着这么多的线路。而传统的线路商是只卖sip线路，也就是说他会把IP和端口号给你，你直接可以用这个sip账号开始使用他的线路，他那边用vos或者fs等其他计费方式。然后他可能会让你提交一些你的资料和保证书之类的材料。

这一种就是传统中继线发展而来的线路商。这种线路是地方性质的，也可以是个人的呼叫中心资质去申请的一些线路，甚至是自己搭建的小型线路。好处是监管少。这种线路应该很多人用过体会过，都懂的。

那么电销这个行业，线路的总体情况是什么样呢？有没有好的线路？

就是目前很火的外呼系统

了。外呼系统后台

自带电销线路，给客户提供：CRM

客户管理，OA办公，呼叫功能，员工管理

功能等。可以查看每一通的录音和记录，还有员工的通次通时等。还有客户资料的整理和记录等。

这一类的外呼系统市面上也非常多，这一类的系统一般来说都是saas系统。可以APP或者网页直接登录打电话。